

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

**MECANISMOS DE FINANCIAMENTO PARA  
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas  
para obtenção de carga horária na Disciplina CNM 5420 -  
Monografia

Por: RENATO DOS SANTOS CARDOSO

Orientadora: Profa. Carmem Gelinski

Co-orientador: Prof. Edgar V. M. Serra

Área de Concentração: Economia de Empresas

Florianópolis, Novembro de 1996.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,0 (oitos).  
.....na disciplina CNM  
5420 - Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

C. Gelinski  
Prof. CARMEN R. O. G. GELINSKI  
Presidente

Edgar V. M. Serra  
Prof. EDGAR V. M. SERRA  
Membro

[Assinatura]  
Prof. [Assinatura]  
Membro

## SUMÁRIO

LISTA DE GRÁFICO .....	iv
RESUMO .....	v

### CAPÍTULO I

1. O PROBLEMA .....	1
1.1. INTRODUÇÃO .....	1
1.2. FORMULAÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA .....	3
1.3. OBJETIVOS .....	4
1.3.1. GERAL .....	4
1.3.2. ESPECÍFICOS .....	4
1.4. METODOLOGIA .....	5

### CAPÍTULO II

2. LEGISLAÇÃO DE APOIO ÀS MICROEMPRESAS E ÀS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE .....	7
--	---

### CAPÍTULO III

3. HISTÓRICO DAS POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....	13
---	----

### CAPÍTULO IV

4. POSICIONAMENTO DOS BANCOS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	16
--	----

### CAPÍTULO V

5. LINHAS DE CRÉDITO DISPONÍVEIS PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....	21
5.1. CONVÊNIOS SEBRAE .....	22
5.1.1. LINHA DE CRÉDITO - BNDES AUTOMÁTICO/FINAME CONVÊNIO BRDE/SEBRAE .....	23
5.1.2. LINHA DE CRÉDITO - MIPEM INVESTIMENTO - CONVÊNIO - BANCO DO BRASIL/SEBRAE .....	25
5.1.3. LINHA DE CRÉDITO - CONVÊNIO BAMERINDUS/SEBRAE .....	27
5.1.4. LINHA DE CRÉDITO - CONVÊNIO CEF/GIRO .....	27

5.2. CONTA CORRENTE COM LIMITE OPERACIONAL (CHEQUE ESPECIAL) .....	28
5.3. DESCONTO DE TÍTULOS .....	30
5.3.1. DESCONTO DE DUPLICATAS .....	30
5.3.2. DESCONTO DE CHEQUES .....	32

5.4. LEASING E LEASE-BACK .....	34
---------------------------------	----

## CAPÍTULO VI

6. FATORES LIMITANTES AO CRESCIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....	37
6.1. ACESSO AO CRÉDITO .....	38
6.2. REALIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS EM TECNOLOGIA .....	40
6.3. ACESSO AS COMPRAS GOVERNAMENTAIS .....	40
6.4. OBRIGAÇÕES TRIBUTARIAS E JURÍDICAS .....	41
6.5. QUALIFICAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA .....	41

## CAPÍTULO VII

7. PROPOSTA DE ALTERNATIVAS RECOMENDADAS PARA O CRESCIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....	43
7.1. IMPLANTAÇÃO DE REDES DE INFORMAÇÃO .....	43
7.2. PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO .....	44
7.3. SISTEMAS DE VIABILIZAÇÃO PARA ACESSO AO CRÉDITO ..	48
7.4. CONSULTORIA TECNOLÓGICA .....	50
7.5. RACIONALIZAÇÃO E DESCENTRALIZAÇÃO DAS COMPRAS GOVERNAMENTAIS .....	51
7.6. SUBCONTRATAÇÃO .....	51
7.7. CRIAÇÃO DE CONVÊNIOS .....	52
7.8. CONSCIENTIZAÇÃO E PARTICIPAÇÃO POLÍTICA .....	53

## CAPÍTULO VIII

8. CONCLUSÃO .....	54
--------------------	----

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	56
----------------------------------	----

**LISTA DE GRÁFICOS**

GRÁFICO 1 . PONTO DE EQUILÍBRIO .....	46
---------------------------------------	----

## RESUMO

O presente estudo tem como objetivo analisar os mecanismos de financiamento para as micro e pequenas empresas, buscando alternativas para o seu aperfeiçoamento.

Inicialmente, apresentaremos a legislação vigente para as micro e pequenas empresas, seus principais artigos e suas possíveis alterações, um histórico das políticas de crédito adotadas pelo governo, os problemas enfrentados na obtenção de crédito no sistema bancário e descreveremos as linhas de crédito disponíveis para as micro e pequenas empresas.

Por conseguinte, analisaremos os principais fatores, internos e externos, que limitam o crescimento das micro e pequenas empresas, e apresentaremos propostas para suas soluções.

## CAPÍTULO I

### 1. O PROBLEMA

#### 1.1. INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas (MPE) existem em maior número que as grandes empresas, sendo muitas vezes mais propícias à criatividade e ao espírito empresarial.

Ampliar a participação das MPE significa gerar mais empregos e ampliar o mercado, oferecendo ao consumidor maior escolha, permitindo a descentralização dos meios de produção e do consumo.

A representação das MPE na economia brasileira, pode ser evidenciada por dados estatísticos: existem cerca de 3,5 milhões delas, o que equivale a 90% dos estabelecimentos industriais, comerciais e de serviço. O setor emprega 60% da população economicamente ativa, paga 42% dos salários e responde por 21% do produto interno bruto (SEBRAE Boletim estatístico, 1995).

Um dos principais problemas das MPE diz respeito à administração. Em geral, os micro e pequenos empresários costumam administrar seus custos e finanças de maneira intuitiva, por não terem formação nesta área. (SEBRAE, Diagnóstico administrativo, 1995). Em decorrência disso, uma das grandes dificuldades das MPE diz respeito ao crédito necessário para suas atividades, visto que a insuficiência de capital próprio, aliada ao referido despreparo, leva-as a recorrer a condições de financiamento não compatíveis com suas necessidades e com a natureza de suas operações.

Este trabalho descreve, inicialmente, as políticas de crédito no Brasil, o posicionamento dos bancos e as linhas

de crédito existentes atualmente no mercado financeiro brasileiro para as MPE, visando o objetivo final de verificar seus principais problemas e propor alternativas para o seu crescimento.



## 1.2. FORMULAÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA

As principais dificuldades de financiamentos das MPE no Brasil são similares às dificuldades nos demais países do mundo. Dentre estas dificuldades, destaca-se o alto custo do crédito no sistema bancário, devido ao ágio sobre o risco destas operações, no intuito de compensar a carência de informações.

Na atual conjuntura econômica brasileira, o financiamento tradicional através da rede bancária tem se mostrado inadequado e desfavorável para empresas em geral.

Para as MPE, este problema é ainda mais grave, por não terem uma estrutura de apoio, tal como acontece com as empresas de maior porte. Por exemplo, quando o governo pratica uma excessiva rigidez da política monetária, as MPE não tem como encontrar alternativas num cenário de crédito restrito. Já as grandes empresas, como as S.A., tem a facilidade de lançar ações e debêntures, amenizando as restrições de crédito.

Finalmente, este diagnóstico constata que os micro e pequenos empresários são levados a buscar créditos alternativos em sociedades parabancárias, como as empresas de *factoring* e *leasing*, chegando até mesmo a recorrer ao mercado paralelo.

### 1.3. OBJETIVOS

#### 1.3.1. GERAL

Analisar os mecanismos de financiamento para as MPE, buscando identificar alternativas para o seu aperfeiçoamento.

#### 1.3.2 ESPECÍFICOS

- Fazer uma descrição dos mecanismos existentes no mercado para o financiamento das MPE;
- Destacar na legislação Federal e Estadual, os benefícios para as MPE;
- Relatar as dificuldades na obtenção de financiamento de curto, médio e longo prazo no atual sistema financeiro;
- Identificar e propor alternativas de financiamento adequado ao desenvolvimento da micro e pequena empresa.

#### 1.4. METODOLOGIA

A todo momento, em suas atividades normais, as MPE tomam decisões operacionais tais como: a reposição de seus estoques, o pagamento de seus fornecedores, a venda a prazo e a manutenção de recursos em caixa para pequenos pagamentos; e decisões de investimento tais como: ampliação da capacidade de produção, adquirindo máquinas e equipamentos ou aumentando suas instalações e modernização da capacidade produtiva atual, pela aquisição de equipamentos de alta tecnologia etc.

Ao estudar essas alternativas, que comumente estão no dia a dia da micro e pequena empresa, empresário deverá decidir qual a fonte de recursos ideal para cada necessidade. Cada uma das fontes, porém, tem o seu custo implícito ou explícito e suas limitações.

A fonte própria, recursos dos sócios e acionistas, tem limitações quantitativas e, além disso, recebe outras demandas de investimentos que não as da empresa. A sua decisão será ponderada em termos de retorno do capital investido no mercado financeiro ou em suas empresas, dos dois o melhor.

A fonte de terceiros constituiu-se, por exemplo, no financiamento por parte de seus fornecedores de matérias-primas ou máquinas e equipamentos. Esta fonte também possui as suas limitações e não pode protelar o recebimento dos seus créditos, para não comprometer seu funcionamento normal.

As fontes de terceiros do mercado financeiro, o financiamento total ou parcial da necessidade não financiada pelas fontes anteriores, estas têm limitações em razão da sua política de crédito e do nível dos riscos de financiamento que oferecem.

Diante de tais variáveis, as decisões de usos de recursos e das fontes de recursos adequados exigem estudos

por parte das empresas, a fim de não comprometer a sua saúde econômico-financeira.

No Brasil, a política econômica vigente não está possibilitando as MPE o fácil acesso ao financiamento, tanto para capital de giro, de que a empresa necessita para saldar seus compromissos com seus fornecedores, quanto para investimentos em seu plano de expansão.

Contudo, os mecanismos de mercado existentes para financiamento estão cada vez mais escassos. Devido aos elevados níveis de inadimplência, os bancos comerciais estão cada vez mais criteriosos na concessão de crédito e, com isso, forçando as MPE a buscarem alternativas não bancárias.

Pela natureza deste trabalho, utilizamos o método analítico-comparativo, buscando complementar a escassez de fontes bibliográficas e de fontes secundárias especializadas com uma ampla pesquisa de campo, para que os objetivos propostos pudessem ser atingidos.

Neste sentido, deve-se ressaltar, muitas colocações que fundamentaram este trabalho são resultado do conjunto de observações "in loco", reuniões e entrevistas junto a empresários, bancos e outras instituições. Desta forma, o registro originado de extensas coletas, em grande parte verbais, inviabiliza a referência específica da fonte, diferentemente do que ocorre quando a origem dos dados é amplamente encontrada em bibliografia da qual se pode facilmente destacar a citação escrita.

## CAPÍTULO II

### 2. LEGISLAÇÃO DE APOIO ÀS MICROEMPRESAS E ÀS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

O enquadramento de microempresa e de empresa de pequeno porte tem diferenciação na Legislação Federal e Estadual. Na Legislação Estadual vamos considerar a do Estado de Santa Catarina. Em relação à Legislação Municipal não há qualquer tipo de enquadramento.

Na Legislação Federal, a Lei em vigor e de número 7.256, publicada no Diário Oficial da União em 27 de novembro de 1984, estabelece normas integrantes do Estatuto da Microempresa, relativos ao tratamento diferenciado, simplificado e favorecido nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial.

O enquadramento de microempresa é definido no capítulo primeiro, artigo 2º da referida Lei:

*Art. 2º - Consideram-se microempresas, para os fins desta Lei, as pessoas jurídicas e as firmas individuais que tiverem receita bruta anual igual ou inferior ao valor nominal de 10.000 (dez mil) Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional - ORTN, tomando-se por referência o valor desses títulos no mês de janeiro do ano-base.*

*§ 1º - Para efeito da apuração da receita bruta anual, será sempre considerado o período de 1º de janeiro a 31 de dezembro do ano-base.*

*§ 2º - No primeiro ano de atividade, o limite da receita bruta será calculado proporcionalmente ao número de meses decorridos entre o mês da*

constituição da empresa e 31 de dezembro do mesmo ano.

Em relação ao crédito para microempresa, o capítulo VI - Do Apoio Creditício - define condições especiais ao crédito nos artigos 23 de 24.

Art. 23 - Às microempresas serão asseguradas condições especialmente favorecidas nas operações que realizarem com instituições financeiras públicas e privadas, inclusive bancos de desenvolvimento e entidades oficiais de financiamento e fomento às empresas de pequeno porte.

Art. 24 - As operações a que se refere o artigo anterior, de valor até 5.000 (cinco mil) ORTN, terão taxas diferenciadas beneficiando a microempresa, enquanto as garantias exigidas ficarão restritas à fiança e ao aval.

§ 1º - As operações a que se refere este artigo não sofrerão condicionamentos na concessão ou liberação de recursos, nem exigências de saldos médios, aprovação de projetos, planos de aplicação, nem comprovação do cumprimento de obrigações, inclusive fiscais, perante quaisquer órgãos ou entidades da administração pública.

A Lei 8.864, de 28 de março de 1994, atualiza e redefine microempresa e define empresa de pequeno porte. Essa Lei veio mais como atualização da anterior. O avanço está na definição de empresa de pequeno porte:

Art. 2º - Para os efeitos desta Lei consideram-se:

I - microempresa, a pessoa jurídica e a firma individual que tiverem receita bruta anual ou inferior ao valor nominal de duzentos e cinquenta mil Unidades Fiscais de Referência (UFIR), ou qualquer outro indicador de atualização monetária que venha substituí-la.

II - empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma individual que, não enquadradas como microempresas, tiverem receita bruta anual igual ou inferior a setecentas mil Unidades Fiscais de Referência (UFIR), ou qualquer outro indicador de atualização monetária que venha a substituí-la.

§ 1º - O limite da receita bruta de que trata este artigo, apurado no período de 1º de janeiro a 31 de dezembro de cada ano, será calculado considerando-se o somatório das receitas brutas mensais divididas pelos valores das Unidades Fiscais de Referência (UFIR) vigentes nos respectivos meses.

O apoio ao crédito também é mantido e relatado no capítulo VII - Do Apoio Creditício, Artigos 23 e 24.

Art. 23 - À microempresa e à empresa de pequeno porte ficam asseguradas condições favorecidas relativamente a encargos financeiros, prazos e garantias, nas operações que realizarem com instituições financeiras, inclusive bancos de desenvolvimento e entidades oficiais de fomento, na forma a ser regulamentada pelo Poder Executivo.

Parágrafo único - Fica o Poder Executivo autorizado a incentivar e fomentar os agentes financeiros públicos e privados a estabelecer linhas de crédito diferenciado as microempresas e às empresas de pequeno porte, bem como a constituir fundo para garantia de aval ou fiança, inclusive provendo os meios necessários.

Art. 24 - Nas operações a que se refere o artigo anterior, de valor até vinte mil UFIR, as garantias exigidas ficam aos próprios bens financiados, à fiança e ao aval.

No início do mês de julho do corrente ano, a Comissão de Assuntos Econômicos do Senado aprovou, por unanimidade, o parecer final do Senador Belo Parga sobre o projeto de Lei número 31/96, que dispõe sobre o regime

tributário das microempresas e empresas de pequeno porte e dá outras providências, e o projeto de Lei 32/96 que institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos artigos 170 e 179 da Constituição.

O projeto de Lei número 31/96, que implanta um novo regime tributário para o setor, torna o recolhimento de impostos mais adequado à realidade das microempresas e empresas de pequeno porte. Destacam-se as seguintes inovações:

A microempresa tem isenção do Imposto de Renda apenas quando sua receita anual é inferior a R\$ 80 mil. Propõe-se um limite de isenção total sempre que a receita bruta for inferior a R\$ 204 mil. Já a empresa de pequeno porte não conta com qualquer isenção deste imposto. Pelo projeto, propõe-se que ela pague o Imposto de Renda apenas sobre a parte da receita bruta anual que exceder a R\$ 204 mil. Outra sugestão é que as pequenas empresas possam optar pelo regime de tributação com base no lucro real. Neste caso, elas poderiam deduzir em dobro as despesas com pesquisa e desenvolvimento e contar pela metade o prazo de vida de máquinas e equipamentos, para fins de depreciação.

A isenção do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) foi ampliada na mesma proporção que o limite de receita bruta anual da microempresa, ou seja, de R\$ 80 mil para R\$ 240 mil.

Pela proposta, a microempresa não pagará a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Confins) e nem o Programa de Integração Social (PIS). Já a pequena empresa só pagará essas contribuições na parte que exceder o limite de isenção da micro, que é de R\$ 204 mil. O mesmo ocorrerá com a contribuição social sobre o lucro líquido.



O Projeto de Lei número 32/96, institui as novas regras e procedimentos legais, suas principais alterações são:

Nova classificação de micro e pequena empresa: no novo Estatuto, os limites de classificação são expressos em reais, de acordo com o momento econômico em que vivemos. Define-se como microempresa aquela cuja receita bruta não exceder a R\$204 mil e empresa de pequeno porte a R\$576 mil. É previsto, também, um gatilho para correção desses valores sempre que a UFIR variar em mais de 10%.

O apoio creditício: o relator manteve o Fundo de Aval do SEBRAE para completar garantias reais que o empresário tem que apresentar às instituições financeiras de empréstimo. Foi suprimido, no entanto, o artigo que concedia provisoriamente aos micro e pequenos empresários as mesmas condições de financiamento do crédito rural.

Há um forte movimento, com apoio de vários segmentos da sociedade, para aprovação dos dois projetos de Lei de números 31/96 e 32/96, que vêm hoje ao encontro das atuais necessidades da economia brasileira, aumentando os valores das receitas brutas, tanto das micro como das pequenas empresas e reduzindo a carga tributária. Em geral, para o micro e pequeno empresário isto é um dos fatores predominantes para a manutenção de sua atividade comercial.

No âmbito estadual, a legislação em vigor é a Lei número 9.830 desde 1º de março de 1995, revogando a Lei 8.378 de 25 de outubro de 1991.

Ao modificar os critérios de enquadramento e estabelecer tratamento tributário diferenciado para as microempresas e às empresas de pequeno porte, além de isentar integralmente as microempresas, a Lei simplificou as obrigações e estabeleceu critérios progressivos para tributação das empresas de pequeno porte, isto é, o imposto

crescerá gradualmente, de acordo com o aumento do faturamento da empresa.

O enquadramento de microempresa e empresa de pequeno porte é definida no Artigo 2º.

*Art. 2º - Para os fins desta Lei, a pessoa jurídica ou firma individual, que no ano de seu enquadramento e no ano anterior, se nele existente, tiver a receita bruta anual:*

*I - igual ou inferior a 70.000 (setenta mil) Unidades de Referência - UFR, é considerada microempresa;*

*II - superior a 70.000 (setenta mil) e igual a 115.000 (cento e quinze mil) Unidades Fiscais de Referência - UFR, é considerada empresa de pequeno porte.*

Em função da extinção da UFR, deve-se proceder ao seguinte cálculo para obter o valor em R\$:

$$\text{QTDE DE UFR} \times 1,345573 \times \text{VALOR DA UFIR} = \text{QTDE DE R\$}$$

Ressaltamos que as classificações descritas neste capítulo são meramente para efeito de enquadramento das empresas, sendo que a legislação estabelece vários outros dispositivos que não são relevantes ao objetivo deste trabalho.

### CAPÍTULO III

#### 3. HISTÓRICO DAS POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

As primeiras ações governamentais de apoio às micro empresas, no Brasil, datam dos anos 70. Elas se voltaram basicamente para dois aspectos: a capacitação gerencial do empresário e o financiamento às MPE. Eram ações isoladas, na medida em que não se inscreviam numa política previamente traçada. Não obstante, de alguma forma, tiveram o mérito de movimentar o segmento e lhe dar condição de sobrevivência.

No início dos anos 70, surgiu o CEBRAE (Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa Brasileira), vinculado ao Ministério do Planejamento. A ênfase da sua ação, que se fazia através de uma rede de agentes estaduais, os Centros de Apoio Gerencial (CEAG), estava nos cursos que oferecia a empresários e executivos das pequenas empresas, e no apoio à realização de feiras e eventos de promoção comercial.

Paralelamente, verificava-se um processo de capacitação das MPE, possibilitado por uma diversidade de linhas de financiamento disponíveis até então.

No Banco do Brasil, havia a linha de crédito para Micro e Pequenas Empresas (MIPEM) e na Caixa Econômica Federal, o Programa de Apoio a Microempresa (PAMICRO). O Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES), através dos Bancos de Desenvolvimento Estaduais, oferecia o Programa para a Microempresa (PROMICRO), e o Programa de Operações Conjuntas (POC), dirigido a pequenas e médias empresas.

É possível afirmar que, em dado momento daquele período, havia cerca de vinte linhas de financiamento subsidiadas à disposição das empresas de pequeno porte.

Inicialmente, o pagamento não sofria correção monetária integral. Em seguida, passou-se a cobrar a correção monetária integral, mas não havia juros. Finalmente, nos últimos anos, cobrava-se correção monetária integral e juros de 12 % ao ano.

Por outro lado, o próprio sistema financeiro na época era de mais fácil acesso para as pequenas empresas, na medida em que os juros praticados eram mais baixos do que era praticado no mercado financeiro.

Nos início dos anos 80, através da Resolução 695/80, o Banco Central, determinou que 12% dos recursos do compulsório dos bancos comerciais, na média, fossem destinados às pequenas empresas.

No entanto, a partir de 1986, com o Plano Cruzado, essas linhas de financiamento foram sendo suspensas. Desde então, sob alegação de que as taxas de juros não remuneravam seu investimento, os bancos recusavam-se a mantê-las.

O primeiro ano do Plano foi de euforia generalizada e ocasionou a tomada de empréstimos em grande escala. No ano seguinte, com o esgotamento das medidas, as taxas de juros subiram, em relação ao período anterior, juntamente com a inflação.

Com base na Teoria da Imprevisão (art. 1058 do Código Civil ) que alega "*surgimento de casos fortuitos ou de força maior*", muitas empresas reivindicavam o direito de não pagamento ao que estava sendo cobrado. Aos poucos, as ações se avolumavam e as petições individuais e coletivas iam sendo acolhidas em juizados de todo o Brasil.

No fim do ano de 1987, estas ações culminaram com a aprovação, pelo Congresso Nacional, da anistia às pequenas

empresas, em relação ao pagamento da correção monetária relativa aos empréstimos contraídos em 1986. As empresas tiveram, então, 90 dias a partir da promulgação da nova Carta, para pagar o principal da dívida. A consequência principal, foi o fim dos sistemas de crédito para MPE.

Os governos Collor e Itamar, caracterizaram-se pela total ausência de qualquer política, programa ou ação destinada ao apoio às MPE, salvo a privatização do CEBRAE. Em seu lugar foi instituído o SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), cuja natureza jurídica é privada.

A privatização do CEBRAE significou a retirada total do Governo Federal em relação às ações diretas de apoio às MPE e, desde então, ele vem se eximindo de adotar um papel ativo de apoio ou promoção dos pequenos negócios. Atualmente, não existe nenhuma autoridade no Governo Federal que trate da questão.

## CAPÍTULO IV

### 4. POSICIONAMENTO DOS BANCOS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O sistema bancário brasileiro está cada vez mais criterioso na qualidade de empréstimo à MPE, principalmente no tocante à fragilidade das empresas e de seus administradores e por conseguinte nos demonstrativos contábeis, apresentados para obtenção de crédito.

A fragilidade destas empresas é indiscutível, na maioria dos casos, principalmente porque se fundamenta numa boa idéia, mas com pouco capital. O melhor exemplo desta fragilidade foi o fechamento de várias MPE ocorrido no final dos anos 70 e início dos anos 80, quando a economia brasileira estava em recessão.

Todas essas empresas que sofreram transformações baseadas em uma boa idéia, mas com pouco capital, foram constituídas por pessoas certamente com algum conhecimento no ramo que escolheram para atuar, sobretudo, aquelas atividades incluídas no setor secundário (indústria) e terciário (serviços) da economia.

Muitas empresas nascem e existem muito mais em função dos seus homens do que de seus produtos. O elemento humano é vital em qualquer empreendimento comercial, industrial ou de serviços, pois é um dos três elementos fundamentais de qualquer sociedade (pessoas, capitais e objeto social). Em vários casos, porém, ele ganha uma relevância ainda maior.

É de se ressaltar que há nítidas diferenças entre as grandes corporações e as pequenas empresas e microempresas. Uma sobrevive com seu capital, reforçando-o até mesmo pelo lançamento de ações ao público, pela excelência de seus produtos e pela competência de seus profissionais de mercado. Outras sobrevivem pelas boas idéias, intuição, esforço e arrojo de seus fundadores, já que o capital empregado no negócio é geralmente pequeno, inviabilizando grandes investimentos e expansões.

Aí é que está localizada uma das grandes preocupações dos bancos: se literalmente os micro e pequenos administradores terão efetivamente capacidade de administrar seus negócios quando numa tomada de decisão.

Não se pode descartar que as grandes empresas também não sejam susceptíveis a tudo isso. Contudo, elas têm melhores meios, sejam materiais, recursos humanos e informações, para contornar as situações difíceis que algum momento econômico particular possa causar.

Outra preocupação dos bancos fundamenta-se na anistia concedida em 1987, conforme relatado no Capítulo III. Não há garantias de que o referido problema esteja livre de reincidência. Atualmente vivemos um período de inflação baixa e de contratos desindexados. Na hipótese de um retorno da inflação, cria-se o clima propício a uma reedição de medidas daquela natureza.

Ainda que o segmento de MPE também seja formado por excelentes empreendimentos, a análise feita pelo agente detentor do capital para o empréstimo é bastante criteriosa, pois a sua própria base de capital é mais vulnerável às oscilações conjunturais.

As alterações econômicas que venham a surgir e os problemas ou a capacidade financeira de uma empresa refletem-se nos demonstrativos contábeis, o que vem a ser um dos grandes problemas da maioria das MPE.

A microempresa, em virtude de lei, não é obrigada a elaborar balanços patrimoniais. Assim, fica prejudicada uma análise econômica e financeira de sua empresa para a obtenção de qualquer tipo de financiamento, seja para investimentos ou para simplesmente seu giro financeiro.

Conforme VAN HORNE (1984, p.78):

*"... A análise financeira envolve o uso de demonstrativos financeiros. Esses demonstrativos têm várias finalidades. Em primeiro lugar, retratam o ativo e o passivo de uma empresa em determinado momento, geralmente no fim de um ano ou trimestre. Este retrato é conhecido como balanço. Por outro lado, um demonstrativo de resultado retrata as receitas, despesas, impostos e lucros da empresa em determinado período - uma vez mais, um ano ou um trimestre. Enquanto o balanço representa um instantâneo da posição financeira da empresa em determinado momento, o demonstrativo de resultado mostra sua rentabilidade no tempo..."*

A dificuldade de análise do crédito é agravada porque a maioria dos bancos hoje existentes não possui em seu quadro funcional pessoas que se deslocariam de seu próprio local de trabalho. Os bancos geralmente buscam as informações nos números apresentados nos demonstrativos contábeis e na consulta em seus fornecedores e no mercado em que a empresa exerce suas atividades comerciais.

Não é raro os bancos alegarem que os balanços não revelam, em absoluto, a realidade operacional, econômica e financeira das empresas, sejam elas microempresas, pequenas empresas ou até mesmo grandes empresas.

Os demonstrativos contábeis das MPE seriam, portanto, inevitavelmente ajustados, a fim de esquivarem-se da carga tributária, que é sem dúvida elevada.

Está é uma das mais recentes discussões, nos mais diferentes âmbitos do País, e que conduziria, inclusive, a



uma ampla reforma fiscal num futuro próximo, tendo como uma das conseqüências imediatas a redução desta prática de elaborar balanços ajustados.

O problema tributário e fiscal é objeto da autoridades governamentais e de interesse das MPE. Um banco não é um auditor ou um fiscal, ele tem que financiar atividades lícitas e produtivas e precisa lidar com informações verdadeiras, reais e mensuráveis.

O banco faz, em última análise, uma troca de recursos monetários, num prazo determinado, por garantias e informações que o convençam de que findo tal prazo, os recursos sejam devolvidos (pagos), acrescidos de uma taxa remuneratória. Nestas condições não pode haver omissão de informações entre o prestador e o tomador. É difícil emprestar recursos com todas as incertezas que se pode ter em relação ao futuro e com base em informações deliberadamente erradas ou até mesmo fraudadas.

A troca de informações financeiras e contábeis entre as MPE e os agentes econômicos não deve partir de desconfiança, tanto das MPE, que historicamente pensam que as informações prestadas aos bancos sejam repassadas à Fazenda Pública, ou que todas as MPE deliberadamente fraudam seus registros, apenas objetivando economias fiscais.

Muitas vezes as empresas apresentam seus demonstrativos contábeis com uma situação financeira melhor do que a realidade, para simplesmente conseguir os recursos que necessita.

Ressaltando a preocupação infundada das MPE, no tocante ao repasse de informações à Fazenda Pública, deve-se ter claro o artigo 38 da Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964.

*Art. 38 - As instituições financeiras conservarão sigilo em suas operações ativas e passivas e serviços prestados.*

O relacionamento dos bancos com as MPE está cada vez mais debilitado. Considerando-se a fragilidade financeira num cenário econômico inconstante, e também que os demonstrativos contábeis destas empresas - micro e pequenas - nem sempre retratam fidedignamente sua realidade operacional e financeira, o banco torna-se mais criterioso, o que, conseqüentemente, dificulta a obtenção de crédito pela pequena ou pela microempresa.

Em suma, as MPE têm que competir nas mesmas condições das grandes empresas, ou seja, submeter-se às mesmas exigências, levando-as em conseqüência da sua fragilidade, à discriminação pelo processo de seleção com base nas informações cadastrais e, especialmente, por não possuírem condições adequadas no oferecimento de garantias reais para lastrear o financiamento.

Em adição, as fortes oscilações e inovações produzidas no mercado financeiro que impulsionam as novas condições bancárias operacionais faz com que as pequenas empresas sofram consideráveis entraves quando da solicitação de financiamento. Isto porque as exigências de natureza técnica, jurídica e econômica dos agentes financeiros, como também das próprias mudanças no mercado financeiro, não contemplam vantagens diferenciadas para as MPE.

## CAPÍTULO V

### 5. LINHAS DE CRÉDITO DISPONÍVEIS PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Adotou-se, como ênfase básica do trabalho, o segmento da MPE. Portanto, não pretendemos descrever aqui todas as linhas de crédito no mercado para financiamento das empresas. Verificaremos somente as que estejam efetivamente ao alcance das MPE.

Há somente duas fontes de investimentos para MPE: a) as próprias, que seriam os lucros acumulados dos exercícios anteriores e os recursos dos proprietários; b) as fontes de terceiros, que seriam os financiamentos no mercado financeiro.

Conforme descreve CASAROTTO E KOPITKE (1992, P.250):

*"...Para uma empresa efetivar um investimento, seja para ativo fixo (exemplo: um equipamento), ou Capital de Giro (exemplo: formação de estoques), ela pode recorrer basicamente a três fontes:*

- Reinversão de Lucros*
- Aporte de Capital*
- Financiamento*

*As duas primeiras fontes são consideradas como próprias da empresa e dependem da existência de lucros acumulados do primeiro caso, ou de disponibilidade de recursos por parte dos acionistas no segundo caso.*

*A terceira fonte, é a mais freqüente, e o financiamento, no qual a empresa busca recursos externamente...."*

Normalmente os micro e pequenos empresários não recolocam os lucros obtidos pela sua empresa no sistema produtivo, devido principalmente a falhas administrativas e culturais que levam a confundir os bens da empresa com os bens pessoais. Em consequência, retiram estes lucros para seu uso próprio como, por exemplo, a compra de uma casa nova, carros ou outro bem de uso particular.

No tocante ao aporte de capital descrito acima pelos autores, embora existam no segmento de MPE administradores capacitados em empresas em boa situação financeira, podemos constatar que, em geral, os micro e pequenos empresários só efetivamente colocam recursos na tentativa de salvar sua empresa da insolvência ou de diminuir seu endividamento. Há ainda o caso de até mesmo venderem algum bem de uso próprio por não conseguirem financiamento para investimentos.

O que hoje é mais freqüentemente utilizado pelas MPE é o financiamento externo.

As linhas de créditos disponíveis para MPE seriam: os convênios firmados com o SEBRAE junto as instituições financeiras; conta corrente com limite operacional (cheque especial); desconto de títulos, como duplicatas mercantis e de serviços, cheques de seus clientes, e, por último, leasing.

### **5.1. CONVÊNIOS SEBRAE**

O SEBRAE - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresa de Santa Catarina - é uma sociedade civil, sem fins lucrativos, instituída por inscrita pública, sob forma de serviço social autônomo e regulamentada por um Estatuto.

Mantida pela iniciativa privada, O SEBRAE é administrado por um Conselho Deliberativo e tem como presidente um representante da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC).

O SEBRAE-SC está vinculado ao sistema SEBRAE, o qual está sediado no Distrito Federal e mantém representações em todo o país.

Dentre as suas várias atividades, o SEBRAE firmou convênios com 5 instituições financeiras, tendo como objetivo principal facilitar a obtenção de crédito para investimentos nas MPE.

As instituições conveniadas ao SEBRAE são: O Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES), através do Banco Regional de Desenvolvimento (BRDE), o Banco do Brasil S.A., Caixa Econômica Federal (CEF) e o Banco Bamerindus do Brasil S.A.

A participação do SEBRAE na liberação de recursos para MPE está somente na intermediação das transações; a liberação dos recursos fica a cargo da instituição de crédito.

#### **5.1.1. LINHA DE CRÉDITO - BNDES AUTOMÁTICO/FINAME - CONVÊNIO BRDE/SEBRAE**

Os beneficiários desta linha de crédito são pessoas jurídicas de direito privado, de controle nacional, sediadas no Brasil, ou seja, o controle é exercido por pessoas ou grupos de pessoas físicas domiciliadas e residentes no país.

O limite de crédito é de no mínimo R\$20.000,00 (vinte mil reais) e no máximo de R\$200.000,00 (duzentos mil reais) para MPE que possuem empreendimentos com Receita

Operacional Líquida (ROL), no último exercício no valor de até R\$4.000.000,00 (quatro milhões de reais).

O ROL é calculado pela receita bruta diminuindo Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e Imposto Sobre Serviços (ISS).  $ROL = Receita Bruta (-) IPI (-) ICMS (-) ISS$ .

O BNDES automático, tem como objetivo a colaboração financeira para MPE (indústria) de Santa Catarina, para capital de giro e investimentos fixos em expansão, realocização, modernização e desenvolvimento tecnológico das MPE.

A liberação de recursos para capital de giro está associada exclusivamente a investimentos fixos, realizados por empresa industrial, limitando a 30% do investimento total, excluindo máquinas e equipamentos. Por exemplo, uma empresa de confecção que adquire um novo tear necessita de capital de giro para a compra de matéria-prima, sendo assim é verificada a possibilidade de liberação de mais 30%.

Características do financiamento:

- O limite do financiamento está fixado em até 65% do valor do equipamento;
- A taxa de juros normalmente praticada é de 3,5% a 6% ao ano (a.a.), acrescida da variação integral da Taxa de Juros a Longo Prazo (TJLP);
- Carência de até 24 meses, com prazo máximo de financiamento de até 60 meses;
- Garantias de 130% do valor financiado.

A Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME) é um programa de financiamento exclusivamente para investimento fixos, com recursos do BNDES, para aquisição de máquinas e equipamentos produzidos no Brasil.

Características do financiamento:

- Financiamento de longo prazo, com limite de até 80% do valor total do bem;
- A taxa de juros normalmente praticada é de 3,5% a 6,5% a.a., acrescida da variação integral da TJLP;
- Carência de até 12 meses com prazo total de até 60 meses;
- Garantias de até 125% do valor financiado.

Toda solicitação de financiamento pelas MPE, junto ao BRDE, fica a cargo do SEBRAE. É o SEBRAE que recebe a proposta, analisa e remete ao BRDE.

Após a liberação de recursos da linha de crédito "BRDE Automático", o SEBRAE fiscaliza a aplicação de recursos liberados e emite relatórios ao BRDE para providenciar a parcela subsequente.

Em relação ao FINAME, a participação do SEBRAE consiste em receber e analisar as propostas de financiamento, remeter ao BRDE juntamente com um parecer sobre empresa, fiscalizar o recebimento e condições das máquinas e, se for o caso, endossar declaração do empresário no verso da nota fiscal, remetendo-a ao BRDE para o pagamento ao fornecedor.

#### **5.1.2. LINHA DE CRÉDITO - MIPEM INVESTIMENTO - CONVÊNIO - BANCO DO BRASIL/SEBRAE**

Essa linha de crédito tem como finalidade o apoio de projetos de investimentos, mediante a abertura de crédito fixo, no limite de R\$35.000,00, com prioridade para os investimentos em tecnologia e em implantação de sistemas de gestão empresarial.

Excepcionalmente, poderá ser concedido capital de giro incremental para o setor industrial, limitado a 30% do total financiado, como no caso do BNDES automático.

Os beneficiários nesta linha de crédito são microempresas com ROL de até R\$187.000,00 e pequenas empresas com ROL entre R\$187.000,00 até R\$500.000,00, de capital nacional privado, indústria, comércio e de prestação de serviços.

#### Características do financiamento:

- Limites de financiamento para microempresa de 80% e para pequena empresa de 70% do bem, respeitando o limite máximo de financiamento, que é de R\$35.000,00;
- A taxa de juros normalmente praticada é de 5,33% a.a., acrescida da variação integral da TJLP;
- Prazo de carência de até 12 meses, com amortização de até 24 meses;
- Garantias de 130% do valor financiado.

A vantagem para a MPE, além de ter toda a orientação do SEBRAE para liberação desses tipos de financiamento, é ter um financiamento de longo prazo com taxas subsidiadas pelo governo e carência que permita a geração de recursos com uso do equipamento antes da primeira amortização.



### 5.1.3. LINHA DE CRÉDITO - CONVÊNIO BAMERINDUS/SEBRAE

Esta linha tem como finalidade a liberação de recursos para capital de giro e investimentos fixos, no limite de financiamento de R\$2.000,00 à R\$10.000,00.

É dirigida à microempresa com faturamento bruto mínimo de R\$50.000,00 nos últimos 12 meses e à pequena empresa com faturamento bruto mínimo de R\$120.000,00 nos últimos 12 meses.

O critério de concessão do financiamento inclui somente empresas em funcionamento há pelo menos três anos, com cadastro aprovado pelo Banco Bamerindus S.A.

Característica do financiamento:

- Taxa de juros normalmente praticada, pré-fixada de 4% a.m. e pós-fixada de 1% a.m., acrescida da Taxa Básica Financeira (TBF);
- Prazo de amortização mínimo de 4 meses, máximo de 12 meses;

As garantias são somente o cadastro da empresa, com aval dos proprietários.

### 5.1.4. LINHA DE CRÉDITO - CONVÊNIO CEF/GIRO - SEBRAE

Tem como finalidade a liberação de recursos para capital de giro para microempresa com faturamento bruto anual de até 96.000 UFIR, e para pequena empresa com ativo total (somatório de bens e direitos patrimoniais) não excedente a

397.000 UFIR, com o valor mínimo de financiamento de R\$1.000,00 e máximo de R\$10.000,00.

Característica do financiamento:

- Somente para empresas funcionando há pelo menos 1 (um) ano;
- Prazo de amortização mínimo de 4 meses, e máximo de 12 meses;
- Taxa de juros de 1% a.m., acrescido a Taxa Referencial (TR);
- As garantias são o cadastro da empresa mais um seguro de crédito da própria instituição.

Para a MPE, os convênios firmados pelo SEBRAE com as instituições financeiras representam vantagens que estão além da simples intermediação de recursos. O SEBRAE orienta e auxilia os micro e pequenos empresário na escolha da melhor linha de crédito que satisfaça a sua necessidade, e no preenchimento dos formulários, pedidos e documentação requisitados pelas instituições financeiras.

## **5.2. CONTA CORRENTE COM LIMITE OPERACIONAL (CHEQUE ESPECIAL)**

Conta corrente com limite operacional, mais conhecido no mercado e pelas MPE como cheque especial. Trata-se de um compromisso, por meio de contrato, no qual o banco comercial concede à empresa um crédito que pode ser movimentado em conta corrente.

Uma das vantagens desta linha de crédito é que o empresário pode movimentar, até o limite máximo estipulado pelo banco, sem que o mesmo necessite de aprovação. O empresário pode também efetivar depósitos para reduzir a

dívida e, com isso, diminuem os juros que são calculados sobre o movimento diário dos saldos devedores.

Segundo SANVICENTE (1987, p.251):

*"...Neste tipo de conta, a empresa também pode efetuar depósitos, o que lhe permite reduzir a dívida, do entanto, é aqui que a exigência de "saldo médio" exerce o seu impacto mais claramente, os juros fixados, por sua vez, não incidem sobre o valor máximo colocado à disposição da empresa mas são calculados em função do movimento diário, segundo a apuração dos saldo devedores..."*

O limite operacional em conta corrente baseia-se na avaliação, feita pelo banco, da credibilidade e das necessidades de crédito do tomador. Dependendo da movimentação da empresa, o limite pode ser adaptado na data da renovação ou antes, se porventura houver necessidade da empresa.

Apesar de inúmeras vantagens para a MPE, uma conta corrente com limite operacional não representa um compromisso legal, por parte do banco, de conceder o crédito. Se a credibilidade do tomador diminuir no transcorrer no período do contrato, que é renovado a cada 90 dias por determinação do Banco Central do Brasil (BACEN), o banco não tem a obrigação de conceder a renovação.

Sendo a necessidade de um cheque especial tornar-se para muitas MPE o único limite de crédito para capital de giro, é de extrema importância o controle e acompanhamento dos créditos e débitos.

Se a empresa emitir cheques com valor acima do limite de crédito, o banco poderá devolvê-los e, se houver reincidência, a empresa poderá ser incluída no cadastro de emitentes de cheques sem fundo do BACEN.

Tal inclusão tem como consequência imediata o cancelamento do crédito por outras instituições com as quais a empresa possa ter limite operacional. Conforme determinação do BACEN, nenhuma instituição poderá conceder limite de crédito em conta corrente sem que a empresa faltosa regularize seus débitos anteriores junto a outra instituição.

### **5.3. DESCONTO DE TÍTULOS**

É uma operação para capital de giro, também utilizada pelas MPE, denominada operação de desconto de títulos, que podem ser duplicatas mercantis ou de serviços.

A nota promissória, normalmente é utilizada não para desconto, mas como uma garantia adicional em uma operação de empréstimo. Contudo, nada impede que seja feito um desconto, nos mesmos moldes de uma operação de desconto de duplicatas.

#### **5.3.1. DESCONTO DE DUPLICATAS**

A duplicata é um título que tem sua origem obrigatoriamente em uma fatura, emitida em função de uma compra ou venda mercantil ou de uma prestação de serviços.

No entanto, ao ser aceita, a duplicata torna-se devida, independentemente do contexto que lhe deu origem, ou seja, a obrigação se desvincula da operação inicial.

Destacam-se, na origem da duplicata, o sacador, que é o vendedor ou prestador de serviço, e o sacado, que seria o comprador ou o que se utilizou do serviço prestado.

Convém esclarecer que uma duplicata não pode se referir a mais de uma fatura, e que na hipótese de pagamento em parcelas, uma única duplicata pode relacionar as diversas prestações e vencimentos ou pode, ainda, sacar uma duplicata para cada parcela, indicando-se a sequência de títulos pela aposição de letras do alfabeto.

A duplicata pode ser sacada na data certa, quando indicado o vencimento, ou à vista, quando deverá ser paga no ato da apresentação ao sacado.

Em suma, as duplicatas são títulos exatamente iguais, em valor e em outras características, às faturas emitidas pela empresa.

Quando vende a prazo, a empresa permanece na espera até a data de vencimento da fatura, quando poderá receber a importância vendida ao cliente.

Sendo o desconto de duplicata um financiamento a curto prazo, e se a empresa tiver necessidade de recursos para o giro normal de suas atividades, a empresa poderá descontar suas duplicatas em um banco comercial ou financeira.

A empresa faz uma cessão de direitos sobre os valores a receber dos seus clientes, e paga antecipadamente os juros e o desconto bancário, recebendo recursos com relativa rapidez para financiamento de capital de giro temporário.

Segundo CASAROTTO e KOPITKE (1992, p.257):

*"... Uma operação para capital de giro de curto prazo é a chamada operação de desconto de duplicatas, praticada por bancos comerciais.*

*A empresa entrega as duplicatas ao banco para cobrança, sendo que o banco antecipa o valor, deduzindo os juros no ato..."*

Um dos problemas enfrentados pelas MPE está na qualidade de suas contas a receber e na confiabilidade de suas duplicatas, haja vista o grande número de duplicatas sem fatura (duplicatas frias). Em decorrência disto, as instituições de crédito estão cada vez mais criteriosas na aceitação das duplicatas.

As instituições de crédito estão solicitando o aceite do sacado quando da apresentação da duplicata para desconto. Alternativamente, solicitam a cópia da nota fiscal emitida pela empresa, juntamente com o comprovante de entrega.

#### 5.3.2. DESCONTO DE CHEQUES

Cheque é uma ordem de pagamento à vista. O correntista saca o cheque contra o banco no qual mantém um contrato de conta-corrente.

Apesar de o cheque ser emitido contra o banco sacado, este só é obrigado a pagá-lo na hipótese de a conta-corrente ter fundos suficientes, isto porque o devedor do cheque é o sacador e não o banco sacado.

A emissão e a circulação do cheque são regulamentados pelo Decreto nº2.591, de 07/08/1912. O decreto nº57.595, de 07/01/1966, ratifica a adesão do Brasil à Convenção de Genebra de 19/03/1931, que institui uma Lei Uniforme para o cheque.

Destacam-se os artigos 4º, 8º e 10º do Decreto nº2.591/12.

*Art. 4º - O cheque deve ser apresentado dentro de 5 (cinco) dias, quando passado na praça onde tem que ser pago, e de 8 (oito) dias, quando de outra praça.*

*Art. 8º - O beneficiário adquire direito a ser pago pela provisão de fundos existentes em poder do sacado, desde a data do cheque.*

*O pagamento dos cheques, far-se-á à medida que forem apresentados...*

*Art. 10º - O cheque é pagável à vista, ainda que não o declare ...*

A Lei Uniforme (Decreto nº57.595/66) descreve em seu artigo 28:

*Art. 28 - O cheque é pagável à vista. Considere-se como não escrita qualquer menção em contrário.*

*O cheque apresentado à pagamento antes do dia indicado como da emissão é pagável no dia da apresentação.*

Nota-se que no artigo 28, o legislador cogitou, há cerca de trinta anos, que poderia haver uma disparidade entre a data da suposta emissão do cheque e a de sua apresentação para o pagamento.

O cheque pré-datado tem sido largamente difundido no segmento das MPE. Sua reiterada emissão decorre de um sentimento de confiança entre a empresa e seu cliente.

Para assegurar a manutenção da conta-corrente no banco e evitar que seu nome seja inscrito no cadastro de emitentes de cheques sem fundo do BACEN, grande parte das pessoas acaba por honrar seus cheques pré-datados.

Lamentavelmente, muitos dos cheques pré-datados em circulação estão atrelados a operações mercantis não adequadamente formalizadas, ou seja, não houve emissão de nota fiscal, fraudando o fisco pelo não pagamento dos impostos.

Com a difusão dos cheques pré-datados, as MPE negociam estes cheques no mercado de crédito, através de operações irregulares de *factoring*. O cheque é transacionando

sem maiores complicações, devido à sua simplicidade operacional.

Contudo, o cheque não é um título de crédito. Ele não está previsto na lei como tal. É uma ordem de pagamento à vista, podendo ser resgatado a qualquer momento, desde que apresentado ao banco e existam fundos para tal.

Numa operação de desconto de cheque, há vantagens tanto para a empresa quanto para a instituição financeira. Pelo lado da empresa, há facilidade na comercialização destes cheques que estão sendo utilizados como um mecanismo para financiamento de capital de giro. Para a instituição financeira, a vantagem está na rentabilidade dos empréstimos concedidos e na redução dos riscos dos financiamentos, em face da pulverização dos valores.

#### **5.4. LEASING E LEASE-BACK**

Embora o termo *leasing* seja comumente usado no Brasil, a legislação descreve a expressão arrendamento mercantil, que foi regularizada pela lei nº 6.099, de 12/09/74.

Para dispor dos bens e recursos necessários às suas atividades, uma empresa pode adquiri-los, à vista, financiando ou arrendando.

O arrendamento é uma fonte de financiamento, porque possibilita à empresa ter o uso de um ativo permanente, sem incorrer diretamente em qualquer obrigação de empréstimo.

Há dois tipos de operação de arrendamento: o arrendamento financeiro, envolvendo geralmente prédios, terrenos, fábricas, instalações de grande porte; e o



arrendamento operacional, envolvendo equipamentos tais como: computadores, máquinas copiadoras e veículos.

Segundo GITMAN (1984 p.630), existem dois tipos básicos de arrendamento.

*"...Os dois tipos de arrendamento de que a empresa dispõe são os arrendamentos operacional e financeiro, sendo este último às vezes chamado de arrendamento de capital pelos contadores. Os arrendamentos operacionais geralmente representam um contrato a curto prazo, no qual o serviço de certos ativos é obtido pela empresa. A diferença básica entre arrendamento operacional e financeiro é que o arrendamento financeiro é um contrato a longo prazo que não pode ser cancelado à opção da arrendatária..."*

O *leasing* é uma operação de arrendamento mercantil. A empresa, ao invés de tomar um financiamento para adquirir o equipamento ou outro ativo, simplesmente aluga-o de uma empresa especializada.

Após o prazo de arrendamento, o arrendatário poderá exercer a opção de compra, por um valor residual garantido pela arrendadora.

As principais vantagens do arrendamento são: dedução integral da prestação no Imposto de Renda (IR) e a não incidência do Imposto sobre Operações de Crédito (IOC). E a principal desvantagem é que a empresa deixa de deduzir a depreciação.

Outra fonte de financiamento é o *lease-back*, através do qual o arrendador adquire o bem do arrendatário para então alugá-lo ao próprio arrendatário.

A principal desvantagem no *Lease-Back* é que o arrendatário vende o bem por um valor acima do valor contábil, devendo pagar imposto sobre o rendimento. Porém, se

vender por um valor abaixo do valor contábil, não pode abater o prejuízo contábil.

Os micro e pequenos empresários deverão verificar as suas necessidades em relação à compra de um bem, dentro do princípio de que o lucro vem da utilização do bem e não da sua propriedade. Desta forma, deverão optar pelo *leasing* quando forem convenientes os prazos longos, as prestações integralmente dedutíveis do IR, a preservação do capital de giro e, ainda, a opção de compra no final do contrato.

Por outro lado, se os micro e pequenos empresários desejarem obter capital de giro sem deixar de usufruir do equipamento que já possuem, poderão fazer uma operação de *lease-back*. Trata-se de um contrato pelo qual a empresa vende um ativo para um banco, recebendo os recursos à vista, ao mesmo tempo em que o arrenda de volta.

## CAPÍTULO VI

### 6. FATORES LIMITANTES AO CRESCIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

São vários os fatores limitantes ao crescimento das MPE. Tais fatores aparecem, em geral, em todas as regiões do Brasil, variando apenas na intensidade e na influência sobre o desenvolvimento das MPE.

Por exemplo, os empresários de São Paulo tendem a absorver as inovações tecnológicas com maior facilidade de que os empresários do Nordeste. Entretanto, a absorção de inovações tecnológicas é um problema para as MPE de todo o País, assim como a qualificação da força de trabalho e o acesso ao crédito, entre outros.

Há dois tipos de fatores: os fatores microeconômicos, chamados de fatores internos, passíveis de solução pelo empresário individual; e os fatores macroeconômicos, fatores externos, que dependem de medidas mais gerais, até mesmo de uma política econômica.

O principal fator interno é a falta de gerenciamento e de planejamento na administração da empresa.

Uma pesquisa recente realizada pelo SEBRAE nacional teve como constatação que, entre as MPE, 40% não utilizam práticas de planejamento de produção, 45% não fazem levantamento de custos, 47% não controlam estoques, 50% não adotam práticas de planejamento de vendas e 80% não treinam seus recursos humanos.

A origem de todos esses fatores internos provavelmente está relacionada com a falta de estrutura organizacional de responsabilidade das MPE.

Independente de sua formação, o pequeno e micro empresário centraliza em sua pessoa a organização do trabalho e, geralmente, não atribui autoridade para conseguir o funcionamento normal de sua empresa: é sobre ele que recai a responsabilidade de todas as decisões, esteja ele amparado ou não de pessoas especializadas em produção ou assuntos comerciais, é ele também que geralmente exerce as funções de diretor comercial, de diretor financeiro, de técnico e de inovador.

É o pequeno empresário quem trata pessoalmente com os seus clientes principais, quem faz o planejamento para alcançar novos mercados, quem negocia com fornecedores e banqueiros e quem garante o bom funcionamento de sua empresa. Em suma, o pequeno empresário tem que estar em todos os locais e decidir tudo, mesmo que não tenha capacitação para tanto.

Os fatores externos são os mais importantes. Dentre estes podemos ressaltar as dificuldades de acesso ao crédito, realização de investimentos em tecnologia, acesso às compras governamentais, acompanhamento das obrigações jurídico-tributárias e qualificação de mão-de-obra.

### 6.1. ACESSO AO CRÉDITO

O problema creditício das MPE começa pela própria dificuldade que elas têm em determinar as suas necessidades, ou simplesmente expressá-las em termos de necessidade financeira. Além disso existem alguns fatores que contribuem para aumentar as dificuldades que as MPE enfrentam na obtenção de financiamento, tais como:

- O desconhecimento total ou parcial das linhas de financiamento e sua operacionalização;

- A incapacidade técnica, econômica e financeira para elaborar uma proposta, ou solicitação de financiamento devido, em grande medida, à burocracia existentes em tal processo;
- A desorganização administrativa que não permite às MPE atenderem todas as solicitações realizadas pelos bancos, como o fornecimento de certificados, balancetes, balanços patrimoniais entre outros;
- A falta de garantias para lastrear o financiamento, já que os bancos exigem a apresentação de garantias reais no valor aproximado de 130% do valor financiado;
- Os altos juros e os prazos de amortização nos financiamentos concedidos as MPE.

As instituições de crédito limitam a concessão de empréstimos as MPE porque os riscos são relativamente altos. A segurança que o pequeno empresário oferece costuma ser inadequada, seus meios financeiros são deficientes, os valores dos empréstimos são pequenos e os gastos em sua operacionalização são relativamente altos.

Além desses fatores que elevam as taxas de juros e na busca de maximizar as taxas de retorno dos capitais emprestados, os bancos estipulam períodos de amortização incompatíveis com o retorno dos financiamentos, privilegiando, com isso, na concessão de empréstimos, àqueles setores que possam produzir, por unidade de capital empregado, maior renda num curto prazo. Em outras palavras, os empréstimos privilegiam as grandes empresas.

As consequências mais diretas de todo este processo existente no financiamento as MPE são: 1º) uma grande parte das MPE não tem acesso ao crédito; 2º) entre as que conseguem obter financiamento uma parte acaba ficando em uma posição pior do que a anterior; 3º) o que acaba realmente

ocorrendo nos financiamentos concedidos pelo sistema bancário é um processo contínuo de financiamento e refinanciamento.

## **6.2. REALIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS EM TECNOLOGIA**

No tocante a investimentos tecnológicos, a dificuldade está ligada à sua descapitalização e dificuldade ao crédito. As MPE não possuem capacidade financeira para realização de investimentos tanto nas atividades de pesquisa e desenvolvimento, que em geral possuem longo tempo de maturação e altos riscos, como também para aquisição de máquinas e equipamentos mais modernos e produtivos.

Conseqüentemente, as MPE trabalham com máquinas e equipamentos obsoletos ou até mesmo inadequados, com menores níveis de produtividade e custos mais elevados do que as médias e grandes empresas, sendo com isso empurradas para as faixas marginais do mercado.

## **6.3. ACESSO ÀS COMPRAS GOVERNAMENTAIS**

A dificuldade de acesso das MPE ao mercado de compras governamentais reside na demanda, em grande parte, de produtos fabricados apenas por grandes empresas e na forma como essas compras são efetivadas.

Tais compras são realizadas em grandes lotes, de maneira centralizada e com alto grau de exigências burocráticas, inacessíveis para MPE que não possuem grande escala de produção nem pessoal especializado para acompanhar o processo de venda para o governo.

#### 6.4. OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS E JURÍDICAS

Outro fator externo que limita o crescimento econômico da MPE são as obrigações tributárias e jurídicas.

Para apenas legalizar a empresa existem 8 diferentes registros distribuídos entre o governo federal, estadual e municipal. Após o início do funcionamento, existe cerca de 15 diferentes taxas, relações, guias, documentos de arrecadação, entre outros, a serem recolhidos ou preenchidos mensalmente ou anualmente (esses números podem variar dependendo do ramo de atividade cada empresas).

Conforme GITMAN (1984, p.64):

*"... Nos últimos anos o imposto de renda de pessoas jurídicas transformou-se num dos maiores custos da empresa..."*

O resultado disso é a permanência de inúmeras MPE na economia informal e o alto índice de sonegação ocasionada, não somente pela incapacidade de pagamento, como também pela falta de conhecimentos tributários por parte dos pequenos empresários.

#### 6.5. QUALIFICAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

A pouca capacitação da mão-de-obra é mais um fator limitante ao crescimento das empresas. Este fator, sem dúvida alguma, tem um peso maior para o segmento das MPE, embora influencie também os outros segmentos.

O maior poder financeiro das médias e grandes empresas permite pagar maiores salários para profissionais especializados e, também, treiná-los para melhor corresponderem às suas demandas de serviços.

Em decorrência disto, as médias e grandes empresas têm seus custos elevados pela necessidade de realizar treinamentos internos e também devido aos maiores salários pagos a estes profissionais, enquanto as MPE têm sua produtividade diminuída, dada a pouca especialização de sua mão-de-obra.



## CAPÍTULO VII

### 7. PROPOSTAS DE ALTERNATIVAS RECOMENDADAS PARA O CRESCIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Após termos verificado os principais problemas enfrentados pelas MPE, analisaremos as alternativas, demonstrando a importância e a viabilidade da implementação de cada alternativa. Algumas das propostas possuem um caráter mais específico, ou seja, atuam apenas sobre um determinado problema, enquanto outras são mais gerais e influenciam um conjunto de problemas. Embora as propostas possam ser implementadas separadamente, sua maior eficácia está em seu conjunto, já que são complementares.

As alternativas seriam: implantação de redes de informações, programa de capacitação, sistemas de viabilização para acesso ao crédito, consultoria tecnológica, racionalização e descentralização das compras governamentais, subcontratação, criação de convênios e, finalmente, conscientização e participação política.

#### 7.1. IMPLANTAÇÃO DE REDES DE INFORMAÇÃO

Não há dúvida que o acesso às informações e a capacitação, são duas das mais gerais e importantes alternativas para o desenvolvimento das MPE.

Nos dias atuais, não se pode questionar a importância da informação, principalmente na moderna

atividade econômica, onde a oportunidade e a informação são fatores essenciais para o desenvolvimento de qualquer empresa.

As freqüentes mudanças no ambiente externo dos negócios exigem que as empresas estejam permanentemente alertas, procedendo aos ajustes freqüentes, através de decisões que devem ser rápidas.

A informação precisa e em tempo hábil, tornou-se insumo extremamente importante para qualquer empresa que deseja manter a sua competitividade.

A oferta de informações atuais e de forma acessível é, portanto, uma necessidade para as MPE. Se para as grandes empresas estar bem informado é primordial, para a MPE, então, a informação é uma questão de sobrevivência de sua atividade.

Sugere-se a implantação de redes de informação regionais e nacionais interligadas e com acesso direto às principais bases de dados com informações tributárias, tecnológicas, sobre feiras, eventos, linhas de crédito, entre outras, de tal forma que estas informações estejam sempre atualizadas, disponíveis e com linguagem acessível às MPE.

O acesso às informações, além de permitir uma maior agilidade aos pequenos empresários, pode lhes permitir um melhor conhecimento conjuntural, levando a uma maior firmeza em suas ações.

## **7.2. PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO**

A formação ou capacitação é outra alternativa importante e de grande abrangência. Sugere-se a formulação de um programa de capacitação.

Tal programa deve enfatizar sua orientação, também, para a profissionalização da tarefa de dirigir e produzir de forma adequada às atuais exigências dos distintos mercados e tipos de consumidores.

Dentro de um programa de capacitação para micro e pequenos empresários, são bastante oportunos os conceitos de alavancagem e de ponto de equilíbrio. Estes conceitos têm grande importância para administração da empresa como um todo.

A alavancagem é uma medida de quanto a empresa pode obter com terceiros credores, a fim de aumentar os retornos de seus proprietários. Deve-se sempre considerar a variação conjunta do binômio risco e retorno associada à variação da alavancagem.

Conforme GITMAN (1984, p.172):

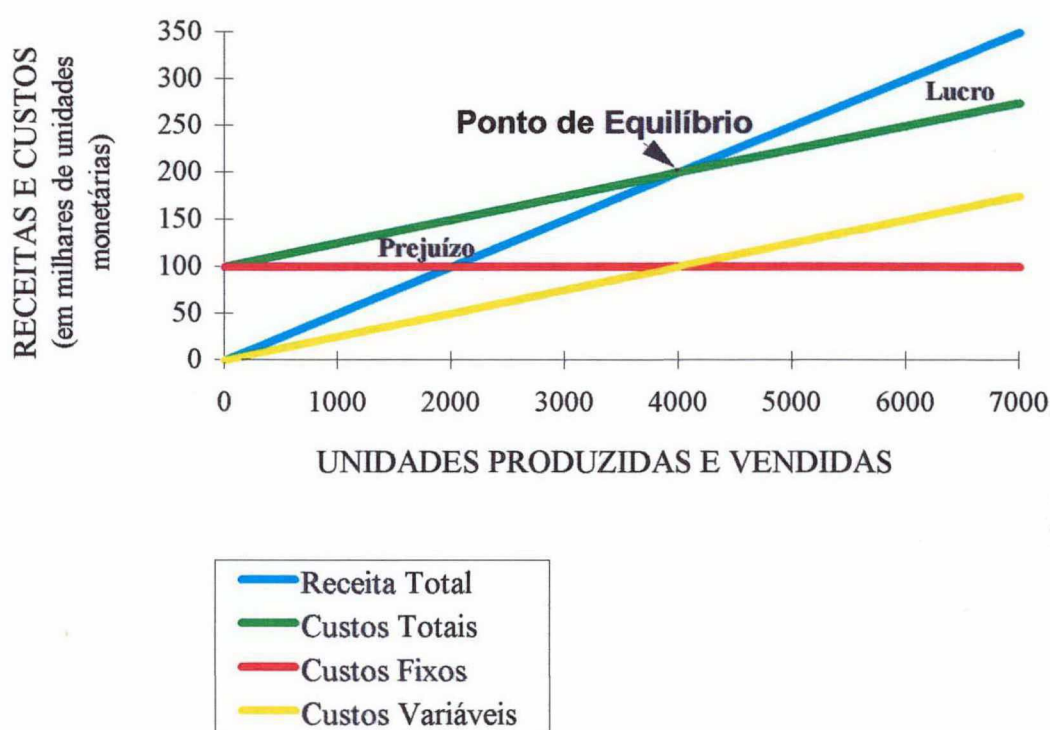
*"...O termo alavancagem envolve um conceito bastante usado para descrever a capacidade que a empresa possui para usar ativos ou recursos com um custo fixo, a fim de aumentar os retornos de seus proprietários. Variações na alavancagem acarretam mudanças no nível do retorno e risco associado. Risco neste contexto refere-se ao grau de incerteza associado à capacidade de a empresa cumprir suas obrigações fixas de pagamento. Geralmente, quando se eleva a alavancagem, o resultado é um aumento no risco e retorno; reduções na alavancagem resultam em menor risco e retorno. A quantidade de alavancagem na estrutura de uma empresa pode afetar significativamente seu valor, afetando o risco e retorno..."*

Há dois tipos de alavancagem, a alavancagem operacional, que é determinada pela relação entre receitas de vendas da empresa e seu lucro antes do juro e imposto de renda (LAJIR), e a alavancagem financeira, que é determinada pela relação entre o LAJIR e o lucro disponível ao proprietário da empresa.

A alavancagem operacional está relacionada à análise do ponto de equilíbrio operacional. A análise do ponto de equilíbrio serve para medir o nível de vendas necessário para cobrir os custos operacionais totais.

Uma maneira de determinar o ponto de equilíbrio é em forma de gráfico:

**GRÁFICO 1: Ponto de Equilíbrio**



Das variações dos fatores conclui-se:

- Abaixo do ponto de equilíbrio, a empresa sofre prejuízo; acima dele, o LAJIR é maior do que zero;
- O ponto de equilíbrio é sensível às mudanças no custo fixo, no preço de venda do produto e nos custos variáveis;

- À medida que os custos fixos crescem, o ponto de equilíbrio aumenta e vice-versa;
- Elevações no preço de venda unitário baixam o ponto de equilíbrio e vice-versa.

A análise do ponto de equilíbrio, no contexto da MPE, apresenta algumas distorções quanto à sua aplicabilidade e definição.

Conforme descreve GITMAN (1984 p.192):

*"...A análise do ponto de equilíbrio apresenta inúmeras distorções, sendo as principais: a suposição da linearidade, a dificuldade de classificar custos conforme se exige, os problemas causados por situações de produtos múltiplos e sua natureza de curto prazo..."*

A alavancagem também pode ser mensurada pelo aspecto financeiro, porém a micro e pequena empresa pouco se enquadra nos pressupostos conceituais.

Segundo VAN HORNE (1984 p.152):

*"...O leverage financeiro envolve o uso de recursos pela empresa a custo fixo na expectativa de aumentar o retorno para os detentores de suas ações ordinárias. Como os aumentos do leverage também aumentam o risco do fluxo de lucros para os detentores das ações ordinárias, deparamo-nos com a conhecida opção entre risco e retorno esperado. Um retorno esperado mais alto tende a aumentar os preços das ações da empresa, na hipótese de os demais fatores se manterem inalterados. Um risco maior leva à queda dos preços, caso os demais fatores se mantiverem inalterados. No que tange ao leverage financeiro o objetivo é atingir um bom equilíbrio entre risco e retorno esperado, maximizando o preço das ações da empresa no mercado..."*

A profissionalização da tarefa de dirigir permitirá, entre outras coisas, melhor definição das necessidades de crédito, melhor capacidade de análise das necessidades e opções tecnológicas e melhor organização administrativa. Assim, viabilizam-se a manutenção de registros contábeis mais adequados e a preparação da empresa para atender, quantitativa e qualitativamente, aos pré-requisitos das compras governamentais e dos processos de subcontratação industrial.

### **7.3. SISTEMAS DE VIABILIZAÇÃO PARA ACESSO AO CRÉDITO**

A informação e a formação não são suficientes para se resolverem os problemas das MPE. Outra importante alternativa a ser analisada é a viabilização do acesso ao crédito pelas MPE.

As dificuldades de acesso ao crédito deve-se basicamente a seis fatores:

- 1º) Falta de conhecimento das linhas de crédito;
- 2º) Falta de informação;
- 3º) Burocracia existente na solicitação de financiamentos;
- 4º) Falta de garantias para lastrear o financiamento;
- 5º) Encargos financeiros com períodos de amortização incompatíveis;
- 6º) Critérios adotados pelas instituições de financiamento para a liberação de recursos.

Neste aspecto, tanto o estatuto da microempresa, Lei nº 7.256, quanto a Lei nº 8.864 que regulamenta o artigo 179 da Constituição Federal, *"as Micro e Pequenas Empresas têm asseguradas condições favorecidas relativas a encargos financeiros, prazos e garantias nas operações que realizarem com instituições financeiras, inclusive bancos de desenvolvimento e entidades oficiais de fomento"*.

A Lei autoriza o Poder Executivo a incentivar e fomentar os agentes financeiros públicos e privados a estabelecerem linhas de crédito diferenciadas às MPE, bem como a constituírem fundo para garantia de aval ou fiança. Estabelece ainda que, nas operações de valor inferior a 20.000 UFIR, as garantias exigidas ficarão restritas aos próprios bens financiados, à fiança ou ao aval.

Resta ainda, a questão da burocracia no financiamento e os critérios adotados na análise das propostas.

A desburocratização está também prevista na mesma Lei, mais precisamente no capítulo primeiro, que afirma:

*"é assegurado às Micro e Pequenas Empresas tratamento jurídico simplificado e favorecido nos campos administrativo, tributário, previdenciário e creditício..."*.

No que diz respeito aos critérios creditícios sugerem-se incentivos para que os bancos considerem também os aspectos desenvolvimentistas, quando da análise do crédito, e não apenas critérios internos na análise. Seriam englobadas questões como área geográfica de atuação, setor econômico de atuação, empregos gerados e produto fabricado, dentre outros.

Vê-se, portanto, que o problema não é a falta de legislação. Ao contrário, uma legislação só de princípios protecionistas, ou simplesmente demagógicos, pode ser até contraproducente e inibidora do crédito; então não funciona.

É necessário criar mecanismos efetivos de oferta de recursos para MPE, viabilizando assim um maior volume de investimentos, inclusive em inovações tecnológicas.

#### 7.4. CONSULTORIA TECNOLÓGICA

É importante verificar que, embora os investimentos em inovações tecnológicas dependam em boa parte da disponibilidade de crédito apropriado, principalmente no que diz respeito ao prazo de amortização, eles dependem também da situação econômica do país, do acesso às fontes de informação tecnológicas e da motivação por parte das instituições de pesquisa para o atendimento às MPE.

A situação econômica e a própria inibição decorrente da falta de capacitação dos pequenos empresários, dificultam o acesso às fontes de informações tecnológicas, principalmente aos institutos de pesquisas. A isto soma-se, e por fim, a falta de motivação por parte desses institutos em atender e tratar de assuntos mais elementares julgados de menor importância, ao contrário do que ocorre com o tratamento dispensado à tecnologia de ponta, à qual se pressupõe possibilitar maiores dividendos inclusive em termos de retribuição intelectual.

Propõe-se promover o relacionamento de instituições especializadas (como universidades, centros de pesquisas e laboratórios) com as MPE, como clientes potenciais.

Tal relacionamento proporcionará não somente a atualização tecnológica das MPE, como também um maior e melhor relacionamento das universidades e institutos de pesquisas com a sociedade. Tal aproximação trará benefícios adicionais, principalmente à universidade, levando-a a um maior contato com a realidade econômica e empresarial.



## **7.5. RACIONALIZAÇÃO E DESCENTRALIZAÇÃO DAS COMPRAS GOVERNAMENTAIS**

Um aumento na participação das MPE nas compras governamentais é outra importante alternativa para o crescimento das MPE. Não parece coerente, segundo dados do SEBRAE Nacional, que 98% dos estabelecimentos do país fiquem com aproximadamente 5% das compras governamentais.

O que se defende aqui não é o paternalismo para as MPE, mas um tratamento diferenciado e simplificado que lhes permita participarem das compras governamentais, além da racionalização e descentralização das compras.

As compras simplificadas, racionalizadas e descentralizadas tendem, portanto, a proporcionar não só um maior desenvolvimento do setor dos pequenos negócios, como também o fortalecimento das economias municipais, evitando a evasão de divisas.

## **7.6. SUBCONTRATAÇÃO**

Outra proposta é a subcontratação, que é, basicamente, um acordo contratual entre uma empresa primária, ou contratante, e uma empresa secundária, ou subcontratada, para o suprimento de partes, componentes e subconjuntos, que logo são incorporados a um produto final. As empresas estão, assim, ambas implicadas no processo de fabricação, o que possibilitaria uma utilização mais racional de suas capacidades instaladas, de seu pessoal técnico e de sua mão-de-obra qualificada.

A empresa subcontratada passa, portanto, a ter um mercado comprador praticamente cativo, que lhe permite a

realização da programação da produção, o acompanhamento das inovações tecnológicas, a implantação de modernas técnicas de gestão, mantidas pela obrigatoriedade do atendimento das exigências do contratante.

Para a implementação do sistema de subcontratação, seria necessária uma conscientização das empresas, tanto das grandes quanto das pequenas, da importância e vantagens de tal processo, destacando-se a eliminação de entraves jurídicos e burocráticos (comerciais, trabalhistas e tributários), de forma a facilitar a canalização entre as partes, ou seja, o encontro entre a demanda e a oferta de produtos e serviços.

#### **7.7. CRIAÇÃO DE CONVÊNIOS**

As alternativas acima descritas teriam maior êxito, em sua implantação, se fossem firmados convênios entre os órgãos federal, estadual, municipal, as federações das indústrias, as associações comerciais, universidades federais e estaduais, o Serviço Nacional da Indústria (SENAI) e o SEBRAE. Desta forma, estariam sendo criadas melhores condições para o desenvolvimento das MPE.

Esses convênios, além de melhorar as condições para o crescimento das MPE, não acarretariam nenhum aumento na estrutura administrativa desses órgãos; aproveitar-se-ia a estrutura já existente, eliminando assim os gastos na criação de um novo órgão ou entidade.

## 7.8. CONSCIENTIZAÇÃO E PARTICIPAÇÃO POLÍTICA

Finalmente, considera-se que o crescimento e o sucesso da MPE numa economia oligopolizada e aberta ao capital internacional exigem mais do que atitudes empresariais. Para poder inovar, planejar e ter sucesso (lucro), torna-se necessário conquistar também a hegemonia política ou, pelo menos, uma participação mais ativa nos órgãos decisórios da política econômica do Estado.

Sugere-se uma ampla campanha de conscientização dos micro e pequenos empresários e sua participação nas definições dos objetivos da política econômica, que são fundamentais para o desenvolvimento e o fortalecimento das MPE. Sem esta atuação, será muito difícil o pleno êxito na implementação das alternativas até aqui propostas.

## CAPÍTULO VIII

### 8. CONCLUSÃO

Embora toda realização do trabalho tenha sido marcada pela grande dificuldade na obtenção de dados e estudos referentes às MPE, o que em última instância vem reforçar a nossa preocupação com a pouca atenção dispensada às MPE, pudemos confirmar a importância dos pequenos negócios na economia municipal, regional, nacional, e até mesmo mundial.

O trabalho permitiu que levantássemos um grande conjunto de dados sobre a realidade e o ambiente em que se insere a MPE na economia brasileira, incluindo o relacionamento das alternativas existentes no mercado para a captação de recursos. Observamos a importância dos pequenos negócios na economia e identificamos os principais problemas enfrentados pelas MPE, dentre os quais destacam-se a falta de informações, de capacitação gerencial e de acesso ao mercado financeiro. Analisamos as possíveis alternativas para solução dos problemas enfrentados pelas MPE, reafirmando a importância da manutenção dos órgãos de fomento.

Indubitavelmente, as MPE são importantes e seus problemas e soluções fáceis de identificação e, até mesmo, de implantação. Mesmo assim, não lhes é dada prioridade, o que se deve à sua quase inexistente representação política.

Para que se modifique a atual percepção geral de que a pequena empresa é um negócio para setores marginais da economia, e para que as medidas de política econômica lhes dêem a devida atenção, torna-se necessário:

Primeiro, estimular a realização e divulgação de estudos e pesquisas sobre as MPE. Numa abordagem macroeconômica, tais estudos deverão demonstrar a importância da participação das MPE na economia nacional e analisar a sua posição nas políticas econômicas dos governos, principalmente relativas à concessão de financiamento para investimentos. E, numa abordagem micro, os referidos estudos deverão focar os problemas internos enfrentados pelas MPE, buscando desenvolver técnicas gerenciais e de controle específicos, ao invés de copiar o que vem sendo utilizado pelas grandes empresas, que na maioria das vezes não se aplica para uma MPE;

Segundo, promover uma participação mais ativa das MPE nos órgãos decisórios da política econômica do Estado, incluindo aí uma representação política mais consistente.

Evidentemente, não bastam essas duas medidas para os problemas enfrentados pelas MPE sejam solucionados. Torna-se necessária, ainda, a implementação das propostas recomendadas no Cap. 7 deste trabalho, como também, a aprovação de uma nova legislação, já em discussão, que consolide os princípios de incentivo e de competitividade que caracterizam aquelas propostas.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CASAROTTO Filho, Nelson e KOPITTKE, Bruno Hartmut . *Análise de investimento*. 5. ed. São Paulo: Vértice., 1985.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de administração financeira*. 3. ed. São Paulo: Harbra., 1984.

SANVICENTE, Antônio Zoratto. *Administração financeira*. 3. ed. São Paulo: Atlas., 1987.

VAN HORNE, James C. *Fundamentos de administração financeira*. 5. ed. São Paulo: Guanabara Koogan., 1984.

## BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

ÁVILA Filho, Francisco. *Manual de análise avançada de crédito* 1. ed. São Paulo: IBCB., 1992.

SILVA, José Pereira da. *Análise e decisão de crédito*. 4. ed. São Paulo: Atlas., 1988.

SCHRICHEL, Wolfgang Kurt. *Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos*. 2. ed. São Paulo: Atlas., 1995.